

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**NOS LIMITES DA TEORIA NEOCLASSICA: UMA  
CONTRIBUIÇÃO DA ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL PARA AS POLÍTICAS  
PÚBLICAS**

ANA CAROLINA CAMPOS HENRIQUES  
matrícula nº: 111468319

ORIENTADORA: Prof. Maria Silvia Possas

ABRIL 2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**NOS LIMITES DA TEORIA NEOCLASSICA: UMA  
CONTRIBUIÇÃO DA ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL PARA AS POLÍTICAS  
PÚBLICAS**

---

ANA CAROLINA CAMPOS HENRIQUES  
matrícula nº: 111468319

ORIENTADORA: Prof. Maria Silvia Possas

ABRIL 2018

*As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade da autora*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço principalmente aos meus pais pelo incansável esforço para que eu tivesse acesso a melhor educação que pudessem me disponibilizar.

Agradeço também aos meus amigos e a compreensão que tiveram com minhas ausências ao longo dos últimos anos de conclusão do curso. Em especial, à Mariana Monteiro que se disponibilizou a discutir e complementar minhas ideias e entendimento dos dados.

Ao professor Francisco Duarte, com quem compartilhei minhas primeiras motivações a respeito do tema e me encorajou no desdobramento destas em conteúdo monográfico com bastante entusiasmo.

Por fim, agradeço a Silvia Possas que, em um último momento, se dispôs a me acompanhar na orientação deste trabalho e foi fundamental nos últimos meses para a conclusão da minha graduação.

## **RESUMO**

A ligação entre racionalidade e o trade off custo-benefício está no cerne da teoria neoclássica, assim como enraizada no senso comum. Um exemplo disto é a presunção de que o pagamento de uma pequena quantia em dinheiro, sob forma de incentivo, aumentaria uma atitude desejada pela população. Empiricamente, a sensação de ser reconhecido socialmente pela mesma atitude pode se mostrar tão eficaz quanto o benefício monetário. Este estudo monográfico identifica e busca compreender os fatores inerentes ao comportamento dos agentes econômicos, para além da racionalidade neoclássica. E, assim, identificar possíveis contribuições da Economia Comportamental à implementação de políticas públicas mais eficientes.

## ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	7
CAPÍTULO I – ECONOMIA COMPORTAMENTAL: A BUSCA PELA REALIDADE NA CIÊNCIA ECONÔMICA .....	12
I.1 Clássicos, Neoclássicos e o comportamento do consumidor .....	12
I.2. A ampliação do conceito de racionalidade e o surgimento da Economia Comportamental.....	16
CAPÍTULO II. A ECONOMIA COMPORTAMENTAL NO CAMPO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS.....	20
II.1. Popularização e possibilidades da Economia Comportamental na esfera pública .....	20
II.2 Relevância e contribuição .....	21
II.3. Políticas Públicas influenciadas pela economia comportamental: alguns exemplos no plano mundial .....	26
II.3.1 Experiência brasileira.....	30
II.4. Possíveis críticas à utilização de incentivos comportamentais nas Políticas Públicas .	32
CAPÍTULO III. APLICAÇÃO DE CONCEPÇÕES COMPORTAMENTAIS .....	34
III.1. Contexto.....	34
III.2. Implementação da pesquisa .....	35
III.3. Embasamento comportamental .....	36
III.4. Resultados .....	38
III.5. Possibilidades de aplicação no âmbito das Políticas Públicas .....	40
CONCLUSÃO.....	42
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	45

## INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, a Economia Comportamental se estabeleceu nos debates acadêmicos, já sendo considerada uma subdisciplina da Economia, acrescentando e questionando suposições que foram propagadas no meio econômico por séculos. A literatura nessa área é crescente, assim como as experimentações e debates acerca de sua aplicabilidade e eficiência.

“Podemos definir Economia Comportamental (EC) como o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas. A EC emprega principalmente a experimentação para desenvolver teorias sobre a tomada de decisão pelo ser humano.” (MENEQUIM; ÁVILA, 2015)

Um dos objetivos principais dessa vertente do pensamento econômico é dialogar com outros campos das ciências humanas, com ênfase na psicologia, para que as descobertas dessas combinações sejam agregadas de forma positiva em todas as áreas, em especial na Economia. As descobertas desses estudos giram em torno de desconstruções do entendimento de que seres humanos se comportam de acordo com alguns pressupostos econômicos de racionalidade: Pela lógica *mainstream*<sup>1</sup> é esperado que os agentes tenham plena consciência sobre suas preferências, que as revelem através de suas escolhas, as quais maximizam suas utilidades individuais. Em adição a essa arquitetura das escolhas, também é acrescido o raciocínio lógico e estatístico. Até então, todos esses fatores seriam ponderados internamente, para serem externalizados em forma de comportamento pelos indivíduos. As conclusões que se colocam a partir de estudos empíricos baseados nas premissas da Economia Comportamental são de que esses pressupostos não são compatíveis com a realidade.

Ao longo do último século, essa vertente *mainstream* esbarrou em algumas dificuldades na compreensão e modelagem do consumo como uma decisão tão somente racional, o que implicou em tentativas de inclusão de variáveis sociais em seus modelos. (SASSATELI, 2007). Assim, houve uma demanda maior por parte de autores que se localizavam na linha tênue entre

<sup>1</sup> O termo *mainstream* pode se referir tanto às teorias econômicas ortodoxas, quanto às predominantes nos estudos mais recentes tanto nas faculdades quanto nos debates mais recentes. Apesar dos dois entendimentos se tangenciarem por vezes ao longo do tempo, para essa monografia, o primeiro será considerado.

**Commented [FD1]:** Tem que explicar o que é isso? Ao menos em nota.

o campo social e matemático pela união dessas esferas, na medida que buscavam explicações para a realidade. Como exemplo, Herbert Simon<sup>2</sup> recebeu o Nobel de Economia em 1978 ao utilizar o termo “racionalidade limitada” se contrapondo à teoria neoclássica vigente e iniciando esse processo. O autor reconhece a complexidade existente no meio e os limites cognitivos causadores de vieses. O autor critica o termo “racional” a partir de entendimentos mais abrangentes da capacidade cognitiva e inclusão de ponderações mais subjetivas na formulação de decisão por parte dos agentes.

Essa complexidade pode ser exemplificada pela decisão de não adesão a um plano de aposentadoria, de postergação de hábitos alimentares e do pagamento de taxas governamentais antes da multa, mesmo que seja consenso comum sua necessidade e benefício, por exemplo. Esses comportamentos têm impacto não só sobre o próprio indivíduo, mas também implicam em demandas governamentais, uma vez que o Estado é responsável pelo pagamento da Previdência Social, por prover saúde de qualidade e arcar com suas responsabilidades financeiras a partir da arrecadação, por exemplo. Essas intervenções são feitas por meio de políticas públicas, as quais, por sua vez, fazem suposições sobre o comportamento humano na medida em que as planejam antevendo as respostas individuais.

Há, portanto, a primordialidade em expandir o entendimento da chamada racionalidade, para que eventuais desvios não sejam considerados anomalias ou irracionalidades, apenas fazendo parte de um conceito mais abrangente do que é racional ou não. O economista Richard Thaler é uma das principais referências mundiais na área. O autor apresenta uma visão mais profunda sobre o tema e seu surgimento como objeto de estudo, além de suas polêmicas, desde o final da década de 70 (THALER, 2016). A área sempre enfrentou muito ceticismo dos próprios economistas e Thaler acusa os seus colegas de profissão de ignorar o comportamento do mundo real em favor de seus modelos. Apesar desse consenso, entre os economistas comportamentais, de ser necessário expandir os limites da análise tradicional de racionalidade, não há uma explicação única do rótulo ou um modelo de comportamento para se ter uma teoria como alternativa ao modelo padrão da teoria neoclássica. Inclusive o próprio Thaler não acredita na unificação das ideias em um único modelo. E mesmo com toda essa crescente

---

<sup>2</sup> Ph.D em Ciências Políticas e pesquisador em diversos campos de psicologia cognitiva, administração pública, sociologia econômica e filosofia.

discussão mundial acerca do tema, este ainda não está presente na grade curricular obrigatória das principais faculdades de Economia do Brasil.

É a partir desta aparente inadequação da teoria neoclássica em explicar os aspectos extra físicos do fenômeno comportamental que o problema de pesquisa deste estudo monográfico se apoia. A hipótese do mesmo é a de que a análise dos limites da teoria neoclássica demonstra a necessidade de diálogo da economia com outros campos das ciências sociais, enriquecendo o entendimento quanto ao comportamento do indivíduo como motivador da economia.

É através da aplicabilidade desse novo olhar sobre a resposta do agente econômico às políticas públicas, demonstrando sua efetividade ou não, que se chegará no objetivo geral desta análise. Por meio de um breve resumo histórico do estudo sobre o que está por trás das escolhas dos indivíduos, à luz das teorias econômicas clássicas e neoclássicas, será descrito o surgimento da Economia Comportamental no âmbito do pensamento econômico.

Importante ressaltar que há divergência quanto à ligação entre deste novo conceito de Economia Comportamental com o *mainstream* citado. Há quem considere o caráter multidisciplinar da economia comportamental, que atribui diversas decisões à emoção, uma ruptura com o modelo racionalista e mudança de paradigma (DA COSTA, 2009). Há quem entenda como uma contribuição ao acrescentar resultados empíricos mais aprofundados na literatura de psicologia com intuito de aumentar e desenvolver o poder explicativo e preditivo dos modelos econômicos (ALMEIDA, 2017). Nesse estudo monográfico pretende-se demonstrar o que a Economia Comportamental tem a contribuir para aprimorar a abordagem dominante pautada na ideia de *homo economicus*.

Assim, procura-se evidenciar a necessidade de explicações multifatoriais e cognitivas como sugestão de uma abordagem mais complexa. A aplicação desse novo olhar será exemplificada com seu uso na formulação e avaliação de políticas públicas, além do que já vem sendo discutido e feito mundialmente em termos de pesquisa. Como contraponto serão assinaladas algumas críticas existentes. Essa revisão culmina na análise de uma política pública na qual a metodologia da economia comportamental foi utilizada.

A motivação para esse desenvolvimento monográfico está na ausência de uma investigação mais aprofundada acerca da essência dos motivadores do consumo e da moralização contínua que gira em torno deste tipo de prática econômica. De fato, há uma necessidade intrínseca em justificar certos hábitos de consumo com necessidade, seja ela fisiológica, material ou social, quando o motivador raiz é a simples vontade de aquisição. Ao longo do curso, no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, senti a ausência de disciplinas e discussões que estivessem voltadas para o estudo do fenômeno do consumo de forma mais realista e complexa.

Ao focar em previsões matemáticas, a economia peca na busca por pressupostos mais realistas, enquanto a psicologia, ou ao menos um ramo significativo desta, parte de percepções empíricas. Até bem pouco tempo, essas duas ciências não dialogavam. Ao final da década de 70, principalmente com Richard Thaler, Amos Tversky e Daniel Kahneman, surge um novo tipo de questionamento ao *mainstream*, envolvendo aspectos sociológicos, antropológicos e, especialmente, psicológicos da decisão. Embora inicialmente essa crítica não tenha se tornado bem aceita, seu debate trouxe relevância para o tema no meio acadêmico, processo que culminou com Thaler recebendo sozinho o Nobel de 2017, pelo seu desenvolvimento da teoria da contabilidade mental, exemplificando a simplificação que as pessoas fazem na tomada de decisões financeiras, tema de cunho comportamental. Com base nos estudos de Kahneman e Amos Tversky, Thaler colabora para esse movimento nos estudos econômicos em direção à quebra da racionalidade neoclássica vigente.

A metodologia desse estudo baseou-se em pesquisa bibliográfica exploratória para a parte teórica do trabalho e na análise de uma política pública na qual os métodos da Economia Comportamental foram aplicados e testados, a fim de uma maior percepção da conveniência de diálogo sobre o tema nos tempos atuais.

Os capítulos estão organizados da seguinte forma: Primeiro, seguindo uma ordem cronológica, discute-se como a função de demanda é abordada nas Teorias Clássica e Neoclássica. No fim do capítulo será demonstrada a emergência da Economia Comportamental a partir de conceitos históricos das teorias discutidas anteriormente. O segundo capítulo busca demonstrar aplicabilidades da Economia Comportamental, relatando experiências no campo

das políticas públicas. No terceiro capítulo será abordado um caso específico dessa utilização para fins de ilustração e embasamento empírico. A ênfase estará na sugestão dos benefícios do diálogo dessa corrente com demais áreas das Ciências Sociais, o que se mostrará essencial para o entendimento das práticas econômicas complexas.

## **CAPÍTULO I – ECONOMIA COMPORTAMENTAL: A BUSCA PELA REALIDADE NA CIÊNCIA ECONÔMICA**

A consolidação de abordagens metodológicas que possibilitam o diálogo da Economia *mainstream* para dialogar com outras ciências sociais transitou por um período de dificuldades ao longo da década de 1950. À revelia dessa barreira há um conjunto crítico que vem ganhando mais força a partir dos anos 1970. A produção dessa multidisciplinaridade, não só no Brasil, mas no campo do conhecimento mundial, enfrentou alguns preconceitos e precisou vencer algumas barreiras nos últimos anos.

A Economia Comportamental nasce com uma influência muito forte da psicologia. Essa ligação feita entre as áreas de conhecimento não é pioneira. A preocupação com o realismo psicológico, conceitos e discussões envolvendo comportamento do agente econômico, pode ser encontrada nos primórdios da estruturação dos estudos da área. Essa reaproximação, a qual auxiliou na construção do conceito de *behavioral economics* que conhecemos hoje, será desenvolvida neste capítulo.

### **I.1 Clássicos, Neoclássicos e o comportamento do consumidor**

O pensamento econômico passou por diversas fases, interpretações e autores que agregaram conhecimento para o que hoje denominamos Ciências Econômicas. Sendo a primeira das ciências humanas a se separar da filosofia, ao longo do desenvolvimento do seu estudo, houve vertentes que se utilizaram de distintos pontos de partida, muitas vezes opostos, para explicar o jogo econômico. Até ser desprendida como uma ciência a ser estudada isoladamente, a Economia foi, por muito tempo, confundida com a Filosofia e a Política, por exemplo. Independentemente da nomenclatura, a importância da busca pela ordem e pelo significado da história social pode ser vista ao longo de toda a história do pensamento econômico (HEILBRONER, 1996).

Considerado fundador da Economia Política, Adam Smith publica, em 1776, *A Riqueza das Nações*. Com mais de cem autores citados por nome, Smith faz um panorama de discussões

a respeito do pensamento econômico até então, nomeando vertentes e princípios. Tanto o trabalho de Smith quanto o pensamento de outros autores que nele se inspiraram – como Malthus, Ricardo e Say e que formariam com ele o que se convencionou chamar de Escola Clássica – foi bastante influenciado pela busca do equilíbrio entre oferta e demanda de mercado via ajuste de preços. Há o princípio de uma preocupação com o estudo do consumo, que será retomado pelos neoclássicos, uma vez que é entendido como objetivo final de todo processo econômico de produção, circulação, distribuição e, por fim, geração de riqueza (NAPOLES, 2004).

A lógica smithiana da "Mão Invisível" como ordem social possui interpretação dúbia (GANEM, 2012). Há duas teses – sobre a ruptura ou não – a partir da análise da *A Teoria dos Sentimentos Morais* (TSM) e da *A Riqueza das Nações* (RN). Ambas as leituras divergentes a respeito das obras de Smith partem da introdução do elemento moral, o qual já permeava as considerações a respeito do caráter das escolhas dos indivíduos. Uma primeira leitura entende que há uma ruptura no pensamento entre os dois livros e não considera os julgamentos morais para um entendimento do mundo econômico. Todas as atitudes são motivadas por interesses individuais e isso faria parte de características intrínsecas e necessárias à sociedade e não devem ter juízo de valor. Para essa interpretação de RN, o sujeito smithiano nada mais é do que o princípio do “homem econômico racional” delimitado de forma universal nas demais vertentes econômicas que viriam a seguir.

Em TSM, Smith faz um estudo a respeito da origem da aprovação e desaprovação moral. Apesar do homem poder ser egoísta e ter suas ações pautadas nessa característica, ele tem a capacidade de se colocar na posição de um observador imparcial e assim ter um julgamento externo não só de si, como de outrem. (HEILBRONER, 1996). Para a segunda leitura das obras, é necessário compreender RN à luz da perspectiva filosófica de TSM, e não seu abandono.

Essas discussões acerca do indivíduo trazidas à tona por Smith são o ponto de partida para alguma preocupação periférica com o consumo. Mas, apesar de ter esse posicionamento, o autor não desenvolve uma teoria do consumo. Seu interesse foi em incorporar moralmente o consumo, trazendo este outro lado para a discussão econômica. (SASSATELI, 2004).

Se os interesses e "paixões" individuais articulariam naturalmente em direção ao benefício da sociedade como um todo, (SMITH, 1759), o consumo pode ser considerado racional, motivado por interesse individual e objetivo de longo prazo de gratificação social. A visão negativa e censurada da busca pelo autointeresse do comerciante pode ser suavizada e, assim, facilitando o debate a respeito.

Com a preocupação da teoria clássica em duas questões centrais: crescimento da produção e a distribuição dos ganhos advindos desse processo, não obstante o caráter secundário que a questão do consumo assumiu para os primeiros teóricos da economia, ela foi aparecendo aos poucos na obra de diversos autores. Nesse sentido, os economistas clássicos fundamentam seus pensamentos com base na liberdade e racionalidade dos agentes econômicos. A teoria clássica moldada por Smith liderou autores que desenvolveram pensamento econômico seguindo sua linha.

Apesar de não se tratar de um economista, mas seguindo a linha clássica, Jeremy Bentham estuda o Princípio da Utilidade (BENTHAM; STUART MILL, 1979) como fundamento das ações humanas: "a natureza colocou o gênero humano sob domínio de dois senhores soberanos: a dor e o prazer." A motivação para qualquer conduta, seja individual ou coletiva, recairia sob a ponderação entre esses dois sentimentos, sendo a busca pelo prazer o norteador. A aprovação ou desaprovação de qualquer ação estaria também sob avaliação destes motivadores. Trata-se, portanto, de um ferramental teórico para analisar e explicar o comportamento humano considerado até então racional.

Com a Lei de Say preponderantemente admitida como verdadeira no decorrer do período clássico, era aceita que toda oferta de bens garantiria sua própria demanda. "O consumo é a única finalidade e o único propósito de toda produção", escreve Smith. Mas com a demanda garantida através da matemática da crença vigente, a preocupação continuou recaindo nos estudos e desenvolvimentos do lado da oferta. O cálculo da estabilidade automática do sistema econômico não se transportava automaticamente para a realidade e, a partir do início do século XIX surgem diversas críticas à escola clássica. Thomas Malthus foi um dos primeiros economistas a discutir os possíveis problemas da insuficiência de demanda efetiva<sup>3</sup> e aprofunda

---

<sup>3</sup> Conceito que remete a expectativa de integralização da demanda com base na produção.

o debate sobre o lado da função de demanda, movimentando uma nova abordagem. Discordando da Lei de Say e questionando os desencontros empíricos no mercado entre a oferta e a sua demanda (MALTHUS, 1820/1996).

As críticas, as quais se fazem presentes até a atualidade, trouxeram um período de incertezas para o pensamento econômico. A Teoria Neoclássica surge no fim do século XIX procurando desenvolver temas que tiveram suas discussões iniciadas no período anterior, com enfoque principal no conceito de utilidade marginal e ampla aplicação do cálculo maximizador afim de satisfazer o indivíduo.

Há uma mudança de preocupação de questões de crescimento econômico e distribuição para questões de alocação. (DRAKOPOULOS, KARAYIANNIS, 2004.) A explicação do valor e seus preços, que até então tinha a oferta como seu objeto de análise, adicionam questões do outro lado da equação para explicação, procurando entender também questões intrínsecas da demanda por bens e serviços. Esse movimento já vinha sendo descrito ao longo dos últimos anos com algumas discussões subjetivas pontuais, como a hierarquização do consumo, mas essa alteração demandou fundamentalmente um modelo de comportamento individual aprofundado.

A partir de 1871, há uma mudança na Teoria Econômica no sentido de enfatizar o papel das escolhas do consumidor na alocação dos recursos e na busca de maior rigor o que acabou levando às formulações Neoclássicas de que o homem é um ser que maximiza sua utilidade, no sentido de Bentham, a todo momento. Em razão da falta de explicação para a origem dos problemas e de soluções na teoria clássica vigente até então, buscaram apoiar-se na racionalização e otimização dos recursos escassos. Conforme a Teoria Neoclássica, o homem é um ser totalmente racional e ponderador de suas ações. Portanto, esse equilíbrio de ganhos e gastos individuais aparece em discussões da época, nas quais um sistema econômico competitivo tende automaticamente para o equilíbrio.

Apesar da teoria neoclássica apresentar questões relativas às motivações da demanda, a base do modelo não é intimamente desenvolvida. Gostos e desejos, para este corpo teórico,

advêm de preferências individuais e, portanto, são considerados dados e externos a qualquer função desenvolvida para a demanda.

No final do século XIX, surge, com Thorstein Veblen, uma visão econômica profundamente crítica dessa visão das motivações econômicas atribuídas pelos neoclássicos aos agentes econômicos. Para ele, o que chama de consumo conspícuo é inerente ao capitalismo (VEBLEN, 1899). Há uma oposição aos postulados da economia clássica liberal e às explicações neoclássicas de eficiência. Veblen tinha como motivador a investigação do indivíduo para além da ação racional de busca pelo prazer e aversão à dor, conforme proclamado por Bentham. A crítica maior recaía, portanto, na dedicação neoclássica em buscar leis imutáveis na Economia. O *homo economicus* vai sendo desenhado como complexo e tomando espaço na análise econômica.

De toda forma, a economia contemporânea convencional tende a considerar a abordagem neoclássica de preferências individuais como uma “caixa preta”, que se adequa à renda e se relaciona aos produtos ofertados e ao ambiente/tempo histórico que se encontram. Nápoles (2004) atenta para a diversificação e aumento da complexidade das necessidades. A publicidade une essa heterogeneidade com a produção em massa de objetos idênticos. A tendência de investigação mais a fundo sobre essa “caixa preta” faz surgirem na história recente novos autores preocupados com a inserção de dados mais realísticos aos modelos.

## **I.2. A ampliação do conceito de racionalidade e o surgimento da Economia Comportamental**

“ É impossível termos um modelo para nosso comportamento porque há muitos fatores envolvidos (...). Humanos, aparentemente, têm livre arbítrio. A explicação de grande parte do comportamento humano é processo extraordinariamente complexo. É produto de muitos fatores diferentes – instintivos, psicológicos, racionais e emocionais – e a predição se torna impossível. (...) A aleatoriedade, então, é uma parte intrínseca de nossas características neurais. ” (WINSTON, 2006)

O movimento interdisciplinar combinando ideias da psicologia e antropologia com aspectos econômicos ganhou força ao longo do século XX. A corrente behaviorista obteve alguma notoriedade, partindo da psicologia, ao procurar acrescentar a observação do agente de maneira individual, trabalhando com experimentos e estímulos. O que faltou ao behaviorismo da época foi uma sólida teoria sobre o comportamento de escolha. Para incorporação a pressupostos econômicos, é necessário um embasamento empírico e incorporação aos modelos de previsão. A busca por explicações dos desvios sistemáticos dos modelos vigentes foi o propulsor do estímulo ao diálogo entre as duas ciências, resultando ao que é sintetizado pela Economia Comportamental.

Herbert Simon foi um dos pioneiros na defesa dos estudos nessa fronteira do conhecimento. Simon (1947) critica a onisciência e super-racionalidade do homem econômico, propondo avanços na preocupação com o comportamento humano no processo de tomada de decisão, contrastando com a Teoria Neoclássica. O autor descreve as limitações presentes na presunção, não só do pleno conhecimento das informações e das alternativas, como também da capacidade de processar todas essas informações disponíveis. O termo de “racionalidade limitada” foi associado aos estudos do autor, que refuta a ideia de “decisão ótima” ao desenvolver o raciocínio sobre a otimização das escolhas, as quais não poderiam ser consideradas ótimas, no entendimento neoclássico da palavra. As decisões externalizadas, isto é, aquelas que passam pelo processo de decisão e se transformam em ações, são as satisfatórias. Enquanto o agente da teoria neoclássica lista todas as alternativas possíveis para ter sua escolha ótima baseada na maximização da sua utilidade, os agentes no modelo de racionalidade limitada escolhem a alternativa que atender, ou superar, seu nível de pretensão e desejo. A avaliação comparativa e escolha de uma alternativa, dentre as disponíveis, é feita a partir de regras heurísticas mais simples de decisão, já que o agente não tem nem todas as informações relevantes nem como processá-las. Considerando que é impossível que o indivíduo conheça todas as alternativas disponíveis, a melhor escolha será, de fato, apenas um palpite.

“O que o indivíduo faz, na realidade, é formar uma série de expectativas das consequências futuras, que se baseiam em relações empíricas já conhecidas e sobre informações acerca da situação existente” (SIMON, 1947)

Em 1978, Simon recebeu o Prêmio Nobel<sup>4</sup> pelos seus estudos sobre a racionalidade limitada. Essa investigação sobre o julgamento e escolhas decisórias foi explorada tanto por estudos econômicos quanto no campo da psicologia. O Nobel de Economia de 2002 foi concedido a Daniel Kahneman (e ao neoclássico Vernon Smith), o qual, junto com Amos Tversky, falecido em 1996, se embasou nos estudos de Simon para aprofundar ainda mais as questões cognitivas que estão por trás das relações econômicas. O que eles chamaram de Teoria da Perspectiva (*prospect theory*) é um dos erros cognitivos que, de maneira inconsciente distorcem o julgamento na tomada de decisões. As escolhas, e as predisposições para correr riscos, terão influência direta do contexto na qual elas são apresentadas, como será melhor esmiuçado no próximo capítulo. Os autores apresentam sua teoria como uma alternativa à teoria da escolha racional, ao demonstrarem que os agentes, em situações de risco, apresentam padrões de comportamento inconsistentes com o esperado.

Tanto Simon quanto Kahneman não são, de fato, economistas, mas Cientista Político e Psicólogo, respectivamente. Em 2013, três economistas, cujos estudos interceptam as ciências comportamentais, enfim ganharam o Nobel, contribuindo para a crescente relevância das pesquisas sobre Economia Comportamental, ao mostrar os motivos que estão por trás de decisão de investimento.<sup>5</sup> Robert Shiller é um desses economistas, e o único comportamental, de fato, dos três, sendo descrito pelo Comitê do Nobel como o fundador das Finanças Comportamentais. Diferentemente das Finanças Tradicionais, que se baseiam nos pressupostos de racionalidade dos “agentes representativos”, as Comportamentais se utilizam da Economia Comportamental ao acrescentar o estudo do comportamento humano nas suposições feitas pelo mercado financeiro.

A partir dos anos 70, cinco prêmios Nobel foram concedidos a estudos no campo de união da Psicologia com a Economia.<sup>6</sup> Essa crescente exposição demonstra sua notoriedade, consolidando sua relevância em uma diversidade de áreas além das duas precursoras, como Financeira, Marketing, Negócios e Políticas Públicas, nas suas mais diferentes esferas. A

---

<sup>4</sup> O “Prêmio do Sveriges Riksbank em Ciências Econômicas em memória de Alfred Nobel” foi criado em 1969 por uma iniciativa do Banco Central da Suécia. O Nobel de Economia não consta originalmente no testamento de Alfred Nobel, que ordena a criação de cinco prêmios: Física, Química, Medicina, Literatura e Paz.

<sup>5</sup> Eugene Fama, Lars Peter Hansen e Robert Shiller comprovaram que é mais fácil prever o valor de uma ação ou um ativo do mercado futuro a longo prazo do que no curto prazo.

<sup>6</sup> Em ordem cronológica: Herbert Simon (1978), Amartya Sen (1998), Daniel Kahneman (2002), Vernon Smith (2002) e Robert Shiller (2013).

conexão entre esses dois campos tem sido redefinida de forma mais rica e complexa nas últimas décadas pelos expoentes da Economia Comportamental, como o economista norte-americano Richard Thaler, que aplica os *insights* da psicologia descobertos por Kahneman e Tversky ao comportamento em estudos econômicos. Enquanto os demais concedidos a pesquisadores da área foram compartilhados com economistas ortodoxos, Thaler recebeu a condecoração em 2017 de maneira exclusiva, contribuindo para conferir um maior destaque aos debates ensejados pela Economia Comportamental.

## **CAPÍTULO II. A ECONOMIA COMPORTAMENTAL NO CAMPO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS**

Recentes estudos orientados a aplicar psicologia experimental às análises econômicas problematizam o papel do Estado em suas três esferas de atuação – política, econômica e social. O debate sobre o equilíbrio entre mercado e Estado, direitos privados e públicos, permeiam as responsabilidades de regulação, fiscalização, orientação social e execução de políticas públicas na garantia de equidade e, ao mesmo tempo, de neutralidade. A parte das discussões sobre seu papel ativo ou não de intervenção na economia, a elaboração de ações nos mais diversos campos como previdência, arrecadação de impostos, taxaço de serviços, cobrança de multas, por exemplo, ainda é necessária. Além de fazer parte do seu pacote de responsabilidades ações também em políticas de saúde, educação e segurança, especialmente no Brasil, onde a ação estatal ainda falha em atender propriamente direitos básicos da população, como moradia e saneamento básico.

É a partir do entendimento da relevância da aproximação da Economia Comportamental para o enriquecimento no desenvolvimento das políticas públicas que esse capítulo irá se pautar. Inicialmente irá ser delineada a concepção de Políticas Públicas que pretende ser tratado. Após destacar a importância para as Políticas Públicas desse campo emergente na economia, serão nomeados neste capítulo alguns exemplos de alguns esforços que já vêm sendo feitos em países da Europa, EUA e até mesmo Brasil com intuito de aprofundar a cooperação entre essas duas áreas e os resultados obtidos. A fim de nortear uma reflexão mais crítica acerca dessa união, será levantado como contraponto a crítica a respeito da responsabilidade do Estado de definir antecipadamente, e sem consulta prévia, quais as melhores decisões para um indivíduo, além de afetar sua liberdade de escolha.

Commented [FD2]: Alguns... alguns... alguns.

Commented [AH3R2]: Retirei alguns. rs

### **II.1. Popularização e possibilidades da Economia Comportamental na esfera pública**

É relativamente nova a ideia de política pública enquanto área de conhecimento, tendo seus primórdios nos anos 1930 ao fazer dialogar os estudos acadêmicos com a produção governamental. De forma multidisciplinar, a política pública envolve campos da sociologia, ciência política e economia com objetivo em comum de promover o desenvolvimento econômico e inclusão social:

“Pode-se, então, resumir política pública como o campo do conhecimento que busca, ao mesmo tempo, “colocar o governo em ação” e/ou analisar essa ação (variável dependente) e, quando necessário, propor mudanças no rumo ou curso dessas ações (variável dependente). A formulação de políticas públicas constitui-se no estágio em que os governos democráticos traduzem seus propósitos e plataformas eleitorais em programas e ações que produzirão resultados ou mudanças no mundo real. ” (SOUZA, 2006)

Nascida como uma subárea da ciência política, a disciplina se inicia olhando para o lado dos formuladores e executores das ações – o governo. As políticas precisam ser pensadas de maneira homogênea, pois serão aplicadas a toda a sociedade, ou a ao menos um grande grupo desta. Enquanto o desenvolvedor é único, os impactos são diversos pela heterogeneidade do seu público. A Economia Comportamental se destaca nesse âmbito pela possibilidade de contribuir para estudos de novas ferramentas para soluções das questões citadas, já que toda política utilizada dependerá do comportamento que a sociedade terá em resposta à mesma. Como a sociedade é composta da soma de interesses individuais, o planejamento da eficácia das ações recairá sobre hipóteses sobre o comportamento humano. Considerando que as preferências são diversas, as respostas às políticas adotadas também o serão. A metodologia utilizada pelos formuladores das políticas não é a de coagir – as ações ocorrem sob forma de estímulos para atingir essas preferências e então chegar às respostas desejadas.

**Commented [sP4]:** Esse é um pressuposto utilitarista 9 e não apenas neoclássico, mas não sei se ele é unânime entre os pesquisadores da economia comportamental.

## II.2 Relevância e contribuição

As pressuposições iniciais da teoria econômica *mainstream* – de invariável racionalidade, ações movidas pelo interesse próprio e motivadas por incentivos tangíveis – facilita, de fato, a matemática das decisões econômicas de mercado. Em contraste com essas características está o comportamento humano, cuja previsão não pode ser sempre calculada sem que ocorram possíveis erros. De fato, a economia é o encontro entre a ciência exata e a social e é exatamente onde se encontra as Políticas Públicas, que precisam adequar o orçamento às necessidades e demandas da sociedade. A Economia Comportamental surge com objetivo de balancear os dois lados e embasar de forma mais realista a base psicológica que está por trás das concepções econômicas.

Dubner e Levitt (2007) tratam de algumas temáticas controversas e questionáveis se exploradas à luz da teoria econômica *mainstream*, a qual não tem em suas variáveis a análise do comportamento humano, que é assumido como invariável. A princípio, a partir dessa teoria, assume-se implicitamente que o comportamento humano será com base na maximização da utilidade, ponderando o seu bem-estar e possibilidades vigentes. O livro pontua algumas relações, muitas vezes equivocadas, de elementos causais, que na verdade apresentam apenas uma correlação racionalmente aceitável, mas que não se justifica na realidade. Um exemplo disso é a polêmica investigação que o livro faz da redução da criminalidade nos Estados Unidos no final da década de 1990. A conclusão do autor é que, ao contrário do que a “sabedoria convencional” indica, as taxas de crimes não reduziram devido a fatores como maior presença de policiais nas ruas ou leis em relação as armas. A resposta, segundo os autores, se encontra na polêmica legalização do aborto no país em 1973. Os autores recorrem a análises estatísticas buscando uma compreensão para além dos números e recaindo em um fator decisivo – os incentivos.

“A economia é, em essência, o estudo dos incentivos (...) Um incentivo é uma bala, uma alavanca, uma chave: geralmente um objeto pequeno com incrível poder de alterar uma situação. (...) Incentivos não passam de meios para estimular as pessoas a fazer mais coisas boas e menos coisas ruins. ” (LEVITT; DUBNER, 2007)

Para atingirem seus objetivos, as ações estatais devem desenhar previamente as mais diferentes possíveis respostas dos agentes às suas políticas para que sejam criados os incentivos corretos, para intervenções mais efetivas e eficientes. E, muitas vezes, essas respostas não serão fruto de ações consideradas “racionais” no sentido neoclássico da palavra.

Essas respostas vêm sendo estudadas através de estudos seguindo a linha de pensamento da Economia Comportamental e foi constatado que muitas vezes oferecer uma quantia monetária, ou implementar o pagamento de uma multa, não necessariamente será mais efetivo do que um incentivo não-financeiro, como recebimento de prestígio e contexto. Evidências empíricas mostram que há fatores variantes, como visão de curto e longo prazo, aversão ao risco, influência de outrem e da maneira que algo é apresentado, que ganham grande representatividade. Esses parâmetros considerados fracos se analisados à luz da racionalidade

**Commented [sP5]:**

**Commented [sP6R5]:** A colocação das vírgulas aqui e anteriormente, antes de como, acho que resolvem o problema do Francisco, de não compreensão. Fica mais claro que são exemplos.

genérica do *homo economicus* para tomadas de decisão exemplificam o resultado da informação limitada inerente e irreversível, como será pontuado mais claramente no Estudo de Caso no capítulo III. Meneguim e Ávila (2015) elencam particularidades desses incentivos que podem afetar os indivíduos através de nove diferentes maneiras: Mensageiro, Incentivos, Normas Sociais, Opção Padrão, Destaque, Primeira Impressão, Emoções, Compromissos públicos e Ego – vieses cognitivos que serão analisados a seguir.

O primeiro enfoque dos autores é baseado no fato de que as respostas ao estímulo estipulado podem ser diferentes dependendo de quem transmite a mensagem. Se os locutores têm alguma autoridade sobre o assunto ou se os interlocutores têm alguma afinidade com estes, por questões geográficas ou socioeconômicas, por exemplo, a mensagem tende a ser melhor incorporada. O Marketing já incorpora esse entendimento na medida em que utiliza nas propagandas pessoas reconhecidamente famosas pelo público que querem alcançar.

Os incentivos são o segundo ponto levantado. Comumente já utilizados por governos em forma de benefícios e tributos, essa política tende a influenciar um novo olhar em relação ao *Homo economicus*, ator racional, maximizador do seu bem-estar, detentor de toda informação que precisa para tomar sua decisão. A Economia Comportamental contribui na medida que introduz incentivos cognitivos (campanhas com apelo emocional e redução do número de opções para escolha, por exemplo) que alteram a percepção do agente, induzindo-o à uma certa escolha.

Os estudos de Daniel Kahneman sobre o que está por trás das escolhas nos diferentes processos de decisão também podem nos ajudar a pensar os processos de seleção das políticas públicas. Kahneman (2012) revela a forte influência de impressões intuitivas sobre o processo decisório. O autor propõe alguns exercícios de análise da questão para demonstrar alguns desses vieses cognitivos. Em um deles há o convite ao leitor a avaliar se aceitaria uma proposta de aposta: Se ao jogar uma moeda, ela der coroa, o participante perde cem dólares, mas se der cara, ganha 150 dólares.

Conforme Kahneman, a maioria das pessoas não se sentiria confortável com a proposta, pois o “custo psicológico” de perder 100 dólares é maior do que o de ganhar 150 dólares. Esse exercício é utilizado para demonstrar a aversão a perdas que as pessoas, no geral, têm. O que pode ser extraído disso, para as políticas públicas, é que por vezes é mais proveitoso uma perda certa se determinado comportamento não for adotado do que uma política de bônus.

O conceito desenvolvido anteriormente por Kahneman e Amos Tversky da *Teoria da Perspectiva* já havia tratado anteriormente da valoração perdas-ganhos. A Teoria da Perspectiva faz uma crítica à Teoria da Utilidade para tomadas de decisão em situações que envolvam incerteza e risco. No paradigma neoclássico, a utilidade é aferida ao serem comparados os dois estados de riqueza, antes e após a decisão. Para essa teoria, não é considerada a possível diferença entre perdas e ganhos da mesma quantia.

“Não há maneira de representar o fato de que a desutilidade de perder quinhentos dólares poderia ser maior do que a utilidade de ganhar a mesma quantia – embora é claro ela seja.” (KAHNEMAN, 2012)

Os autores incluem valores subjetivos de ganhos e perdas, concluindo que há a necessidade de uma variável mais complexa na valoração na tomada de decisão pelo indivíduo: o ponto de referência. A conhecida “aversão ao risco” é substituída por “busca do risco” quando todas as opções são ruins, como por exemplo na escolha entre perder 900 dólares com certeza ou 90% de chance de conseguir mil dólares.

Além disso, as observações individuais estão relacionadas com os seus próprios pontos de vista, ou seja, qualquer valor que seja oferecido, ou retirado, sob forma de incentivo, deve ser feito em relação à renda, e não a valores absolutos. Além de valorarem sempre mais o presente do que o futuro quando forem ponderadas as possibilidades tanto de ganhos como de perdas.

O valor psicológico entre perdas e ganhos incluído na Teoria da Utilidade pela Teoria da Perspectiva a tornam mais complexa. A inclusão de mais variáveis adiciona um custo adicional de pesquisa, desenvolvimento e aplicação, o que muitas vezes implica em negligência

quanto a essas incógnitas pelos formuladores de políticas. Uma política de incentivo que tem uma prerrogativa de possibilidade de retirada do benefício pode ser mais eficaz que um bônus ao final do período, e o retorno precisa ter uma magnitude suficiente que justifique seus custos totais.

As normas sociais são o terceiro ponto a ser considerado quando desenvolvidas as políticas. As pessoas tendem a seguir o que percebem fazer parte da sociedade ao redor. Essa informação se mostra de extrema importância na medida em que se entende que promovendo comparações entre indivíduos e demonstrando atitudes da maioria que se queira reforçar, é mais efetivo do que uma simples campanha demonstrando os benefícios da atitude.

O “viés do *status quo*”, também conhecido como “opção padrão” ou *default*, pode ser utilizado quando se tem a intenção de que alguma opção seja a escolhida. As pessoas, no geral, têm a tendência de seguirem o que lhes é sugerido, desde que mantenha seu estado atual. Há a aversão da perda potencial de uma decisão que nos tire da inércia. Richard Thaler e Cass Sunstein exemplificam isso ao compararem as taxas de doação de órgãos em países cuja regra pré-definida é o consentimento:

"Embora quase todos os estados americanos adotem uma versão do consentimento explícito, muitos países na Europa adotaram leis de consentimento presumido (mas o custo de exclusão varia e sempre envolve mais do que um clique). (...) O efeito nas taxas de consentimento é enorme. Para ter uma noção da força da regra predefinida, pense na diferença em taxas de consentimento em dois países semelhantes, Áustria e Alemanha. Na Alemanha, que adota um sistema de inclusão ativa, apenas 12% dos cidadãos deram seu consentimento, ao passo que, na Áustria, quase todos (99%) consentiram." (THALER; SUNSTEIN, 2008)

Esse "*status quo*" pode ser utilizado em diferentes áreas, como será visto mais à frente. questões passíveis de adesão automática como opção por investimentos, poupança e previdência privada podem ter nesse *default* uma ferramenta útil. Esse quarto ponto se conecta com o quinto na medida em que, de fato, não ponderamos todas as opções disponíveis de forma racional, como considera a teoria neoclássica, e temos a tendência de dar maior enfoque às

informações que estão mais acessíveis. Considerando que não temos capacidade cognitiva de reter todas as informações que já nos foram passadas ao longo dos anos, o fato de serem ressaltadas certas informações na hora que nossas escolhas são feitas, leva-nos a considerarmos essas de forma mais significativa. Se junto ao preço de uma mercadoria nos for apresentado também o valor embutido dos impostos, é possível que a compra seja reavaliada, caso o imposto seja considerado alto pelo comprador, se comparado aos demais produtos. O preço do produto não se altera, mas sim a percepção desse preço com uma informação extra.

Ávila e Meneguim também incorporam as primeiras impressões e estado emocional do receptor da mensagem no arcabouço de influências importantes a serem ponderadas quando desenvolvidas políticas públicas. Ambas podem afetar tanto positiva quanto negativamente o impacto das intervenções. Sucumbir a desejos imediatistas é o motivo pelo qual muitas pessoas fracassam em seus planos de poupança para a aposentadoria, ou escolhas de vida mais saudáveis. Há a tendência à procrastinação quanto a questões relacionadas ao médio e longo prazo. Outro fator comportamental diretamente relacionado ao sucesso das políticas é a preocupação com a própria imagem perante os outros. Contas de água e luz podem mostrar o consumo individual em paralelo ao consumo dos vizinhos, mesmo sem identificá-los. As mesmas contas podem mostrar a taxa de pagamento das contas também dentro do prazo estipulado, por exemplo. Conforme foi visto, há um leque de opções para influenciar as ações desejadas com as mais diversas políticas. Assim, é importante entender as mais diversas reações psicológicas, e não necessariamente racionais, a elas para então definir o caminho a ser seguido.

Através do entendimento do papel desses fatores cognitivos e emocionais, a responsabilidade das políticas vai além de simples incentivos. A partir do entendimento dos vieses cognitivos, e informação limitada, que permeiam a arquitetura das escolhas individuais, auxiliar no desenho desse cenário de maneira que aumente o bem-estar, sem reduzir a liberdade de escolha do indivíduo.

### **II.3. Políticas Públicas influenciadas pela economia comportamental: alguns exemplos no plano mundial**

Alimentar-se de maneira saudável e poupar para o futuro, por exemplo, muitas vezes são atitudes negligenciadas, apesar de serem reconhecidamente benéficas. E essa escolha, se observada puramente à luz do suposto comportamento racional de busca por interesse próprio descrito pela teoria convencional, pode ter sua compreensão dificultada. Na realidade, as pessoas têm compreensão e campos de ação limitados, além de serem altamente influenciáveis. As nove diferentes circunstâncias citadas acima, reunidas pelos autores com base em estudos americanos e europeus recentes, demonstram essa limitação. Neste sentido, governos estão começando a adotar uma investigação mais profunda do comportamento humano para aperfeiçoamento de suas políticas. Países como Estados Unidos, Reino Unido e Canadá, França, Singapura, Nova Zelândia e Austrália já tem em seu governo exemplos dessa influência.

O *Behavioural Insights Team* (BIT) é uma unidade especial ligada ao governo britânico desde 2010, sendo a precursora na utilização da Economia Comportamental como ferramenta para área das políticas públicas. Faz parte de seus propósitos ter um serviço público mais economicamente viável, com políticas mais próximas possíveis da realidade quanto ao comportamento dos agentes, minimizando induções nessas decisões. Para tal, o *Nudge Team*, como também é conhecido, olha para o que já foi realizado e reavalia os serviços públicos, mas também pensa a longo prazo testando novas ideias, para ter base empírica do que de fato funciona ou não. Richard Thaler faz parte do time do conselho, junto com entes públicos e acadêmicos.

Com objetivo de diminuir a negligência quanto ao pagamento de multas no Reino Unido, o BIT experimentou enviar simples mensagens de texto alertando sobre a necessidade do pagamento e as repercussões caso isso não acontecesse. De maneira aleatória, algumas pessoas receberam a mensagem enquanto outras não. No grupo que não recebeu a mensagem, 1 pessoa a cada 20 pagou a multa. No grupo dos que receberam, a melhora foi de 1 pagante para cada 3. Ou seja, a um baixo custo o governo conseguiu diminuir o seu custo das repercussões da cobrança e do não recebimento desse valor.

Outro interessante experimento foi testado e implementado na Costa Rica em 2015 a partir de estudos do BIT<sup>7</sup>. A fim de diminuir a negligência quanto ao pagamento de impostos,

<sup>7</sup> <http://www.behaviouralinsights.co.uk/uncategorized/increasing-tax-payments-in-costa-rica/>

**Commented [FD7]:** Outro.

**Commented [FD8]:** Quando um país baseia sua política em algo que está sendo feito em outro diz-se que ocorreu uma policy transfer. Esse é um campo de pesquisa interessante que você pode dar seguimento no futuro.

foram enviados lembretes por e-mail para empresas que não haviam enviado suas declarações no ano anterior. O grupo de 12.515 empresas foi dividido de maneira aleatória em três grupos. Um grupo recebeu uma mensagem personalizada, com texto informando sobre a sua negligência e um link. O segundo grupo recebeu o mesmo e-mail com uma inclusão no texto de exemplos de transações da empresa, sinalizando o conhecimento por parte da autoridade fiscal. O último grupo não recebeu nenhuma notificação. A taxa de declaração subiu de 11,5% para 32,5% com a notificação simples e 34,2% com o e-mail que incluiu a informação extra. A ação de baixo custo e relativamente simples, além de aumentar a taxa de declaração, também aumentou o montante médio pago do ano fiscal anterior e nos anos subsequentes à intervenção, sem que houvessem novos e-mails para tal.

Em 2012, o governo de Nova Gales do Sul, o estado mais antigo e populoso da Austrália, criou uma unidade em parceria com o BIT<sup>8</sup>. O objetivo desta é simplificar processos, removendo burocracias desnecessárias para tornar os serviços públicos mais eficientes para a população. Seguindo a linha do que foi feito pelos britânicos, os australianos também se propuseram a verificar a falta de pagamentos a partir de uma reestruturação na comunicação<sup>9</sup>. A notificação de multas sofreu alterações de *layout* e texto. Algumas cores foram alteradas do azul para o vermelho, o texto foi alterado para transmitir a mensagem de forma mais clara, simplificando a linguagem e ressaltando as implicações do não pagamento. Além disso, foi incluída uma mensagem de que a maioria das pessoas paga suas multas em dia. Novamente uma mudança simples e pouco custosa teve um grande impacto, resultando em mais de um milhão de dólares de receita e 9.000 pessoas a mais que tiveram suas penalidades de atraso evitadas.

Nos Estados Unidos existe o *White House Social and Behavioral Sciences Team (SBST)* - Grupo de Ciências Sociais e Comportamentais da Casa Branca<sup>10</sup>. Instituído em 2014, o grupo foi formado para traduzir os conhecimentos oriundos das ciências comportamentais no processo de formulação de políticas públicas federais no país. Um teste relativamente simples foi implementado<sup>11</sup>, no mesmo modelo de mensagem utilizado no BIT, e com mudanças na apresentação da mensagem, como foi feito na Austrália. Foram enviadas correspondências para

---

<sup>8</sup> <https://bi.dpc.nsw.gov.au/>

<sup>9</sup> <https://bi.dpc.nsw.gov.au/our-work/projects/fines/>

<sup>10</sup> <https://sbst.gov/>

<sup>11</sup> <https://sbst.gov/download/2016%20Abstracts.pdf>

três grupos elegíveis aos programas federais de previdência, financiamento estudantil e de assistência com intuito de aumentar sua adesão. Simples alterações no conteúdo das mensagens enviadas, deixando-as personalizadas, claras e objetivas, além de utilizar opções *default*, aumentaram a adesão aos programas. Em 2015, o ex-presidente Barack Obama, incentivando a adoção de conclusões oriundas das ciências comportamentais, lançou uma *Executive Order* ratificando a mobilização governamental nesse sentido, o que oficializou o enfoque no país, fortificando a influência nos demais governos<sup>12</sup>.

Em dezembro de 2014 o Banco Mundial dedicou sua principal publicação anual ao tema. O *World Development Report (WDR) 2015* teve como legenda "Mind, Society and Behavior"<sup>13</sup>, no qual o diretor do BIT teve destaque nas discussões, além do Presidente, economista chefe e co-diretores do Banco Mundial. Novamente aspectos comportamentais são incluídos em discussões econômicas e de desenvolvimento, especialmente focando nos países em desenvolvimento. O crescente aumento de instituições governamentais olhando para o tema e desenvolvendo projetos nessa linha demonstra, além da importância do tema para debates políticos, o grande espaço que ainda existe a ser explorado no que diz respeito aos fatores humanos por trás do comportamento econômico. Varun Gauri, Economista Senior do Banco Mundial, ao ser questionado quanto a lições aprendidas ao ser co-diretor do WDR 2015:

"O WDR 2015 mostra que há um imenso campo de ação para políticas e intervenções com bases psicológicas e sociais: campanhas sobre normas sociais, entretenimento educativo, mensagens motivadoras, lembretes, novas opções default, dispositivos de compromisso, enfim, a ideia é ajudar as pessoas a agir de modos que favoreçam seus próprios interesses. Como já dissemos, nós mesmos, os profissionais do desenvolvimento, não somos isentos desse fenômeno universal. Nós, da equipe do WDR, certamente constatamos que também somos suscetíveis ao viés da confirmação, ao viés do custo irrecuperável<sup>14</sup> e a outras ilusões cognitivas. Além

<sup>12</sup> <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/09/15/executive-order-using-behavioral-science-insights-better-serve-american>

<sup>13</sup> <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2015> e <http://www.economicbehavioral.org/internacionais/why-we-need-a-global-view-of-human-behavior/>

<sup>14</sup> Custo irrecuperável é aquele que já ocorreu de modo definitivo, sem possibilidade de ser reavido. O viés do custo irrecuperável é a ilusão cognitiva de que um custo pode ser revertido, fazendo com que o agente transfira suas forças para contornar a situação, podendo incorrer em prejuízos ainda maiores.

disso, nossos modelos de como as pessoas pobres pensam e se comportam às vezes são inaccurados. " (MENEGUIM; ÁVILA, 2015)

Como consequência da WDR 2015, a *Global Insights Initiative* foi criada pelo Banco Mundial para trazer aplicabilidade aos estudos publicados no relatório. Seu intuito é a pesquisa e incorporação desses *insights* comportamentais em seus projetos, dar apoio aos governos que optarem por seguir nessa linha e propagar os conhecimentos adquiridos influenciando-os a aplicarem esse enfoque em suas políticas.

Um estudo de 2014 feito pelo Economic and Social Research Council (ESRC)<sup>15</sup> constatou que 136 países já adotavam aspectos das ciências comportamentais na política pública, com cerca de 51 políticas já implementadas (THALER, 2016). Em 2016, foram identificadas mais de 200 iniciativas (LOURENÇO, CIRIOLO, ALMEIDA, TROUSSARD, 2016). Por fim, em 2017, a OCDE identificou 159 estudos de caso, em 23 países, que aplicaram esses *insights* comportamentais na formulação de suas políticas<sup>16</sup>. É perceptível a relevância desse enfoque inovador a nível global, além da possibilidade de ganhos através dos possíveis baixos custos de implementação de estudo e práticas se comparado à sua eficácia.

### II.3.1 Experiência brasileira

O *trade-off* entre custo e benefício da implementação de ações governamentais com o arcabouço da Economia Comportamental pode ser amplamente aproveitado no Brasil, onde há grande atenção com a restrição orçamentaria e grandes demandas sociais por eficiência do Poder Público. Apesar de ainda marginal, há algumas medidas que se apoiam nessa teoria e outras já existentes que podem ser estudadas a partir dela. Nesse sentido, a Coordenação de Estudos Comportamentais e Pesquisas foi estruturada pela Comissão de Valores Imobiliários

---

<sup>15</sup> O ESRC é um dos maiores grupos de pesquisa do Reino Unido, recebendo financiamento governamental e promovendo suporte para pesquisas e treinamento relacionados a problemas econômicos e sociais.

<sup>16</sup> Relatório Behavioral Insights and Public Policy: Lessons from Around the World.

para estudar e aplicar insights comportamentais na formulação de políticas públicas, principalmente através de ações educacionais.

Em 2015 foi aprovada a Lei nº 13.183 que utilizou os benefícios da opção *default*. Servidores públicos agora são automaticamente inscritos no plano de previdência complementar. Outro exemplo de aplicação desses conceitos no Brasil é a implementação do programa de educação financeira para mulheres beneficiárias do Programa Bolsa Família, que em geral são as principais responsáveis por gerir as famílias de baixa renda participantes.<sup>17</sup> Para tal, foram desenvolvidas oficinas e acompanhamento de profissionais para estimulá-las a poupar, pagar dívidas e planejar o orçamento familiar.<sup>18</sup> O Selo Procel é concedido anualmente aos produtos que apresentam melhor eficiência energética em seu segmento. O intuito é atrair a atenção para a sensação de responsabilidade ambiental, incluindo a vertente de compromisso público como incentivo.

De fato, como pode ser percebido, a Economia Comportamental vem ganhando destaque na última década e deixando de ser um campo puramente de pesquisa marginal para ganhar relevância em diferentes áreas.

Apesar desse crescente desenvolvimento da economia comportamental, e da demonstração de efetividade na aplicação da mesma em normas regulatórias como ferramenta efetivo para estimular ou inibir condutas, nem sempre há é fácil sua aceitação e adoção. Como falado anteriormente, os países com regra pré-definida de consentimento da doação de órgãos possuem essa taxa estimada em 99%. Mesmo em ascensão constante de medidas como essa, ainda há pouco conhecimento em países como o Brasil. Em 1997 foi promulgada a Lei nº 9.434, a lei de transplantes, que adotou o modelo de doação presumida de órgãos e tecidos *post mortem*. Os que não desejassem ser doadores, poderiam deixar registrado no documento de identidade. A medida foi fracassada ao despertar diversos protestos, incluindo reações religiosas e de questionamento quanto a ética médica. Além de que, na prática, a decisão da

---

<sup>17</sup> De acordo com dados de 2010 do Cadastro Único do Ministério do Desenvolvimento, 92,5% dos responsáveis pela retirada do benefício são mulheres.

<sup>18</sup> A principal responsável pelo projeto é a Associação de Educação Financeira do Brasil: [www.aefbrasil.org.br](http://www.aefbrasil.org.br).

família, que é sempre consultada em primeira instância, prevalece àquela do falecido. Apesar da lei, a política foi abandonada<sup>19</sup>.

Como todo campo em desenvolvimento, a Economia Comportamental ainda se apresenta como um campo experimental, com alguns casos sendo comprovados empiricamente. Por isso, seus proponentes recomendam que qualquer política seja embasada através de pesquisas como validação de sua eficácia. Um tipo de teste em campo em particular é levantado como importante para validação do ramo, os experimentos aleatórios controlados (EAC). O método consiste na aplicação de certa política a um grupo de controle escolhido de forma aleatória, comparando a um grupo similar o qual não passou pela intervenção. Esse tipo de teste de eficiência já é aplicado há mais de sessenta anos para novos medicamentos e na área de vendas, apesar de serem inovadores na área de políticas públicas.<sup>20</sup>

#### **II.4. Possíveis críticas à utilização de incentivos comportamentais nas Políticas Públicas**

No caso da tentativa brasileira malsucedida de inclusão de uma opção padrão em relação a doação de órgãos, o controle e dever do Estado perante a liberdade individual foi, de certa forma, questionado. Como toda inovação, a Economia Comportamental e sua aplicação nas Políticas Públicas não estão imunes às críticas. A discussão gira em torno do questionamento sobre se os agentes formuladores das políticas estariam aptos, e no direito, de definir as melhores escolhas para sociedade. Além disso, a questão da ética e transparência quanto aos objetivos do governo também está no debate.

É denominado “Paternalismo Libertário” essa indução estatal, tendo o *nudge* como seu principal instrumento (SUSTEIN; THALER, 2008). O *nudge* ganhou maior notoriedade com o destaque que lhe foi concebido no livro, de mesmo nome, dos autores. Trata-se de incentivos que se utilizam de vieses cognitivos, conforme tratado no tópico II.2. O paternalismo possui uma conotação positiva, ao evidenciar a opção que seria considerada mais benéfica, através de uma abordagem relativamente não coercitiva. Libertário pela garantia de escolha ao indivíduo

---

<sup>19</sup> O decreto presidencial 9.175/20171 regulamentou a lei 9.434/1997 descartando definitivamente a “doação presumida”.

<sup>20</sup> [http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/131220\\_ppp41.pdf](http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/131220_ppp41.pdf)

dentre as opções possíveis. Os exemplos de grupos ligados ao governo citados no tópico anterior, como o BIT no Reino Unido e SBST nos EUA, têm no *nudge* embasamentos para suas pesquisas. Políticas que combatam a obesidade e diminuam o vício em tabaco são utilizadas como fortes justificativas para o desenvolvimento dessas formas de incentivo. A imposição de custos extras aos que optassem por uma escolha diferente da sugerida é um exemplo comum.

Há riscos negativos envolvidos na ideia de paternalismo governamental quando se assume que o indivíduo não sabe o que é melhor para si, mas o Estado sim (WHYTE, 2003). Diferentemente do governo, o indivíduo conhece suas próprias preferências e circunstâncias, de acordo com o autor, devendo tomar as próprias decisões.

A resposta dos autores é a de que não existe um modo neutro de apresentar escolhas, uma vez que os vieses cognitivos são inerentes ao processo de decisão, fazendo com que o paternalismo libertário seja inevitável. Então, a realidade é que não existe uma escolha que possa ser considerada totalmente neutra. Apresentá-las de maneira cuja estrutura tenha um propósito seria uma boa utilização desse fator. Um incentivo a boas escolhas também faria parte da ideia de manter a liberdade. Outra defesa utilizada pelos autores é a de que essa abordagem deve procurar deixar disponível a recusa de qualquer *nudge* a um custo pequeno ou nulo. A utilização de propagandas ou mensagens subliminares devem fazer parte somente de programas que possam ser defendidos publicamente.

## **CAPÍTULO III. APLICAÇÃO DE CONCEPÇÕES COMPORTAMENTAIS**

Neste capítulo será apresentado um resumo de uma pesquisa de campo desenvolvida pelo economista Steven Levitt, professor da Universidade de Chicago, que evidencia conceitos trazidos pela Economia Comportamental, e discutidos no capítulo I. Os resultados dessa pesquisa serão utilizados como argumentação para o capítulo anterior, para a aplicação dos mesmos conceitos no desenvolvimento de políticas públicas.

A ordem das ideias expressas sobre o caso segue a seguinte trajetória: Primeiro entenderemos o contexto no qual a pesquisa se encontra para então expor as situações problema que se procurou investigar. A seguir, será apresentada a metodologia do estudo seguida do embasamento de conhecimentos prévios sobre Economia Comportamental para então serem identificados os resultados encontrados. Por fim, procuraremos conectar o que foi extraído a partir desses resultados que pode ser utilizado para o desenvolvimento de Políticas Públicas.

### **III.1. Contexto**

Conforme discutido nos capítulos anteriores, entendimentos provenientes das Ciências Comportamentais vêm cada vez mais ganhando espaço em discussões em diversos campos, incluindo as Políticas Públicas. Steven Levitt, sentindo falta dessa aplicabilidade no campo educacional, saiu de explorações laboratoriais e trouxe para um estudo empírico alguns conceitos já conhecidos como aversão a perda, orientação temporal - quando benefícios momentâneos tem mais valor do que os futuros – e incentivos financeiros e não financeiros.

Em “The Behavioralist Goes to School: Leveraging Behavioral Economics to Improve Educational Performance”, Levitt levanta alguns questionamentos a respeito de problemas na educação que podem ser beneficiados a partir de um melhor entendimento do comportamento humano, especialmente dos estudantes de diferentes idades. Assim, são questionadas possíveis explicações tanto para o baixo rendimento quanto para o erro que alguns estudantes podem estar cometendo na falta de investimento em sua própria educação.

O autor apresenta possíveis explicações para essas duas questões embasadas em entendimentos provenientes da economia comportamental, como aversão a perda e incentivos não financeiros.<sup>21</sup> Levitt se baseia em algumas observações feitas em estudos anteriores que, em sua maioria, compartilham algumas premissas: os incentivos são anunciados previamente e são em forma de recompensa monetária após o participante ter alcançado o objetivo esperado.

Apesar de trazer exemplos do que já foi desenvolvido em termos de resposta a incentivos, a pesquisa de Levitt é uma das que, de fato, se distanciam de laboratórios para ser testado empiricamente em campo. O objetivo da pesquisa é aprofundar a discussão dessas questões através do estudo dos impactos de diferentes incentivos de maneira ampla – com estudantes, cidades e escolas diferentes – para que seus resultados possam ser utilizados em estudos posteriores.

### **III.2. Implementação da pesquisa**

A pesquisa de campo foi conduzida em três escolas consideradas de baixa performance de diferentes localidades dos EUA ao longo de 5 períodos diferentes entre 2009 e 2011.<sup>1</sup> Bloom Township (Bloom), Chicago Heights (CH) e Chicago Public Schools (CPS) se localizam ao redor de Chicago/EUA. Os alunos participantes eram de 8 séries diferentes, ao longo do Ensino Fundamental.<sup>22</sup> A pesquisa foi implementada durante exames recorrentes nas escolas, para os quais não há preparação prévia.<sup>23</sup> Os testes são feitos online e seu resultado é disponibilizado assim que o estudante o finaliza, o que geralmente tem duração de 15 a 60 minutos. Independentemente da pesquisa, o resultado desses exames é utilizado pelas escolas para avaliar conhecimentos gerais dos alunos, sem que haja qualquer retribuição, seja em termos de nota ou bonificação, para os estudantes. Isso faz com que não haja preparação prévia por parte dos alunos, nem que estes se sintam encorajados a se dedicar para aumentar suas notas nestes.

Diferentemente, para a pesquisa, os alunos foram avisados exatamente antes do teste começar que dessa vez haveriam bonificações posteriores, sendo incentivados a melhorar suas

---

<sup>21</sup> Ambos citados no capítulo II.

<sup>22</sup> Equivalente nos EUA a “2nd-8th graders” e “sophomores”.

<sup>23</sup> Os testes utilizados nessas escolas são “STAR Reading Assessment”, “ThinkLink Learning” e teste “Scantron”.

notas comparativamente ao exame anterior já aplicado pela escola. Os incentivos foram divididos em 3 grupos que receberiam premiações distintas entre si, sem que um grupo tivesse ciência dessas diferenças. Estes eram gratificações de 10 dólares, 20 dólares ou uma bonificação não financeira de reconhecimento, podendo ser um troféu ou uma foto do estudante em destaque na escola. Quando avisado a respeito dos incentivos, era explicado em qual momento estes serão recebidos e quanto a isso também houve diferenças entre os grupos. Os alunos ganhadores poderiam recebê-los exatamente após o exame ser finalizado, um mês após a finalização ou se receberiam as premiações logo antes do teste ser iniciado e as manteriam ao longo da prova para que, caso não obtivessem melhora nas notas, as perdessem.

Houve 2 grupos de controle: os que foram encorajados de forma verbal a se dedicarem na melhora da nota dos testes e os que não fizeram o teste sem nenhuma intervenção fora do padrão antes, durante ou depois. Após computar o resultado dos diferentes grupos, foram extraídas categorias para um aprofundamento na pesquisa: mulheres, etnia, alunos que tem o benefício de ter o lanche de graça ou a um preço reduzido, alunos com necessidades especiais, matéria e por nota.

As distinções na pesquisa em cada escola referentes aos tipos de incentivos, tipos de grupo de controle e categorias que foram aplicados são detalhados na investigação dos resultados. Há algumas outras pequenas especificidades dentro de cada tipo aplicado em cada escola, mas esses detalhes não serão desenvolvidos nesse estudo monográfico.<sup>24</sup> O foco desta monografia, e da pesquisa em questão, não é somente buscar aumentar a nota dos alunos, mas entender o comportamento humano, na prática, em resposta a diferentes tipos de incentivos, em diferentes contextos. Os resultados desse estudo de caso serão investigados mais à frente procurando vincular sua interpretação a possíveis formas de aplicabilidade em outras situações, que não necessariamente no âmbito escolar.

### **III.3. Embasamento comportamental**

---

<sup>24</sup> Caso haja interesse por parte do leitor em ter acesso a essas especificidades, basta acessar o material completo da pesquisa.

Seis fatores estudados pela Economia Comportamental, a maioria levantada nos capítulos iniciais, foram utilizados como base para a escolha dos incentivos a serem testados, permeando as hipóteses da pesquisa. A Teoria da Perspectiva (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979) engloba dois deles. Conforme citado no capítulo II sobre a ampliação do conceito da racionalidade, grande parte das teorias busca utilizar comportamentos descritivos ao modelar o comportamento real do tomador de decisões excluindo os possíveis desvios dos modelos normativos e adotando a utilidade esperada dos bens que ignora a distinção entre perdas e ganhos. Essa Teoria considera que os desvios são muito generalizados e persistentes para serem desconsiderados

A **importância do contexto** é um desvio bastante considerável que faz com que o ponto de referência mude a percepção que um indivíduo tem ao avaliar as consequências das suas decisões. Esse aspecto está intimamente ligado à **aversão a perda**. Ao serem anunciadas as premiações, é esperado que os alunos respondam positivamente, se dedicando aos testes em grau superior ao que acontece regularmente na execução destes. Em adição, é esperado que aqueles que recebem as premiações anteriormente e tenham a possibilidade de supressão, se dediquem mais do que aqueles que podem vir a ganhar somente em caso de melhora da nota.

Correlacionadas à aversão a perda, o **efeito posse** e o **viés do status quo** também estão dentre as anomalias de comportamento que vêm sendo tratadas na literatura recente (KAHNEMAN; KNETSCH; THALER, 1991). Há a inclinação do indivíduo em valorar mais o bem quando são proprietárias comparativamente com o valor que estaria disposto a pagar pelo mesmo bem. O efeito posse, ou efeito dotação, tem ligação com a aversão à perda supracitada. Esse mecanismo favorece o entendimento da preferência pela manutenção do *status quo*, já que, mesmo que de maneira inconsciente, atribuímos uma perda potencial a uma nova decisão.

O Modelo de Desconto Hiperbólico, construído ao longo da década de 1960, serve de base teórica para o entendimento do padrão de consumo dos indivíduos ao longo da vida, incluindo as decisões referentes a poupança. (THALER, 1981) A hipótese é a de que valorizamos mais os benefícios que são recebidos mais próximos do tempo presente comparativamente a aqueles recebidos no futuro, havendo a tendência de redução desse valor

conforme mais distante o período do seu recebimento, contrastando com a linearidade suposta pelo modelo neoclássico. A verificação desse modelo é utilizada nas categorias de ganho que comparam o recebimento do incentivo imediatamente após e um mês após a execução do teste. Por essa **importância do tempo** de recebimento do incentivo, é esperado que aqueles que sabem que terão as bonificações exatamente após, caso atinjam a nota necessária, se dediquem mais à melhora do que aqueles que só podem receber no futuro.

**Incentivos não-financeiros**, tais como o reconhecimento dos alunos com troféus ou foto em destaque na escola, como foi utilizado na pesquisa, vêm sendo explorados pelo ramo comportamental. Sua eficácia e custo-benefício muitas vezes se destacam frente a retornos em recursos monetários pelo valor que os indivíduos atribuem à imagem que transparecem para os demais na sociedade. Esse estímulo é testado na pesquisa em comparação com as premiações em 10 e 20 dólares aos alunos, mesmo que a premiação não-financeira tenha um valor monetário menor.

#### **III.4. Resultados**

Em cada uma das três escolas a pesquisa teve aplicações com algumas distinções quanto aos tipos de benefícios aplicados em cada grupo. Por exemplo, na CPS, assim como na Bloom, houve dois grupos de controle – um recebendo o incentivo a melhora das notas, sem nenhuma promessa de premiação, e outro sem nenhuma intervenção, enquanto na CH houve somente um grupo de controle que foi encorajado exclusivamente de forma verbal a se dedicar a uma melhora. Na CPS foram testados cinco grupos de incentivos diferentes, enquanto na Bloom e CH houve três. Entretanto, no geral, o resultado da pesquisa evidenciou os efeitos positivos dos incentivos financeiros e não-financeiros na performance dos estudantes. Algumas conclusões mais aprofundadas foram levantadas a respeito das diferenças entre as categorias, como o fato de crianças mais novas, pela sua pouca experiência com o dinheiro, valorizarem mais os incentivos não-financeiros e não sinalizarem uma preferência entre 10 ou 20 dólares. Trataremos pontualmente cada resultado e seus possíveis significados.

O primeiro resultado evidenciado foi a diferença entre os retornos dos incentivos imediatos mais altos, de 20 dólares, frente aos de 10 dólares, os quais tiveram quase nenhum impacto. Além dos incentivos terem se mostrado efetivos no resultado, a magnitude destes também se mostrou importante. No caso dos estudantes, houve um custo alto para o esforço, demandando uma motivação significativa.

Como segundo ponto a ser levantado, as bonificações não financeiras se mostraram relevantes. Ao serem comparados os seus resultados com os incentivos financeiros, o impacto na melhora das notas com os troféus foi maior do que o prêmio de 10 dólares e somente um pouco menor que o de 20 dólares. Como essas premiações de valorização do estudante frente aos demais costuma custar monetariamente menos do que 20 ou 10 dólares, o retorno desse resultado da pesquisa tem um custo-benefício considerável.

Ao contrário dos demais postulados da Economia Comportamental que se confirmaram até então, a aversão à perda não foi estatisticamente significativa. O terceiro resultado dos números da pesquisa é que tanto os grupos cujos incentivos seriam entregues de maneira imediata quanto os que receberiam um mês após tiveram resultado semelhante. A possibilidade de perda da premiação pode ter impactado de maneira negativa nos estudantes, deixando-os mais estressados e desfocando a atenção do teste.

Evidenciando o Modelo de Desconto Hiperbólico tratado anteriormente, os incentivos que não foram prometidos serem entregues de forma imediata, não surtiram efeito nos resultados. Ou seja, não houve resultados estatisticamente significantes no desempenho dos alunos mesmo quando prometida a entrega do incentivo em um momento posterior. A valoração do mesmo pode ter sido diminuída por essa distância entre o tempo atual e o tempo do recebimento. Essa questão pode ser considerada um inconveniente se tratando do ensino educacional, onde os alunos precisam se dedicar aos estudos para retornos ao final do período letivo.

Além dos quatro resultados acima, ao serem desmembradas as notas por categoria foram evidenciadas outras distinções nos resultados. Comparando o resultado entre crianças de

diferentes séries, as mais novas demonstraram serem mais impactadas pelos incentivos não financeiros, provavelmente por terem pouca experiência com o dinheiro de fato. Os meninos apresentaram ter uma resposta maior às bonificações, especialmente as de curto prazo, do que as meninas.

Algumas críticas podem ser feitas como, por exemplo, quanto ao número de estudantes acionados para que possa ter sido considerada uma grande e significativa amostragem, ao pouco contato com necessidades monetárias que eles podem ter e, assim, não serem influenciados de maneira significativa e aos testes terem sido aplicados com categorias e grupos diferentes entre as escolas, dificultando a comparação ou agrupamento destes para uma mesma conclusão. Além disso, em se tratando da área educacional, pode haver estudantes que não sabem exatamente a “função de produção” que lhes trariam o retorno máximo de desempenho na escola. A expectativa criada em torno da nota do teste, que não existia anteriormente, também pode criar uma resposta negativa nos estudantes, fazendo com que a emoção lhes faça até mesmo diminuir seu desempenho. Independentemente, como o intuito da apresentação da pesquisa não é sua aplicabilidade mas convocar a discussão de aspectos comportamentais para o debate atual, ela é válida o suficiente e esses possíveis questionamentos não serão levantados.

### **III.5. Possibilidades de aplicação no âmbito das Políticas Públicas**

Para o entendimento dos causadores do baixo rendimento dos estudantes, a pesquisa pode sugerir onde se encontra a lacuna que deve ser mais desenvolvida. Uma das percepções advindas da pesquisa é a possível sugestão que, ao invés da preocupação e ações corretivas recaírem somente sobre a melhoria do ensino, ao haver uma compreensão da dificuldade de visualização a longo prazo por parte dos alunos, foi comprovada a necessidade de estimular também a dedicação dos alunos para as aulas e provas com retornos em um curto espaço de tempo. Essa percepção pode ser aplicada não somente na educação, mas em diversos campos onde há a atuação de Políticas Públicas. O estudo sobre a escolha intertemporal relacionada a previdência pode tirar proveito desse resultado. A educação financeira necessária relativa ao alto endividamento e subpoupança dos indivíduos também pode se utilizar desse embasamento para melhorar o foco da sua atenção.

O investimento em retornos futuros necessita de uma contrapartida também no curto prazo. Essa visão mais imediatista explica parte da falta de poupança e contração de dívidas. Podemos utilizar uma generalização do caso dos estudantes que valorizam retornos no curto prazo mais do que recompensas no futuro, as quais demandam um esforço no presente. Retomando a ideia do consumo de água e energia elétrica, a propagação de políticas para redução do consumo não deve somente ocorrer no âmbito da possibilidade de falta desses recursos no futuro. É de conhecimento de todos essa informação e mesmo assim temos dificuldade em fazer com que muitas pessoas adotem medidas sustentáveis. A publicidade pode se utilizar da Economia Comportamental também ao demonstrar os malefícios instantâneos como possíveis racionamentos forçados de energia em determinado período do dia, por exemplo.

Por fim, impostos e subsídios que geralmente permeiam as políticas podem ser reavaliados com objetivo de aumentar o custo-benefício dos incentivos. Conforme exemplificado no resultado da pesquisa, reconhecimentos sociais podem gerar o efeito desejado nos indivíduos e devem ser explorados. Multas por atraso no pagamento de contas, como mencionado no capítulo II, poderiam incluir comparações nas datas do pagamento, evidenciando bons pagadores, mesmo sem identificá-los. A mesma notificação poderia também demonstrar o bom consumo do entorno. Contas que podem ser acessadas de maneira online poderiam incluir em seu sistema/portal andamento dos pagamentos, de maneira que exaltasse o número de pessoas que estão com as contas em dia. Todos esses pequenos incentivos sensibilizam o lado comportamental de comparação em relação aos demais e necessidade de reconhecimento pessoal.

## CONCLUSÃO

Ao longo deste trabalho buscou-se apresentar ao leitor outras visões do comportamento do consumidor, para além do ator racional maximizador bem informado. Para tal, foi desenvolvido um breve resumo histórico do entendimento do agente consumidor para as teorias clássicas e neoclássicas, as quais foram as precursoras do que se intitulou na história recente de Economia Comportamental. Foi discutido a possível aplicabilidade benéfica dessa nova vertente para o campo das Políticas Públicas. Ainda, contribuindo para essa finalidade, foi apresentado uma pesquisa de campo prática e relevante, mostrando como a nova disciplina de economia comportamental pode ser utilizada para estudar e impactar comportamentos da sociedade.

Apesar de ser um campo relativamente novo na economia, a Economia Comportamental reconecta a economia com suas origens e é uma área em crescente desenvolvimento e ganhando cada vez mais destaque de maneira promissora. Sua multidisciplinaridade levou esse estudo monográfico optar por focar na sua aplicação no âmbito das políticas públicas. Do ponto de vista da eficácia das políticas, o comportamento humano é quem vai nortear seus resultados. Desse modo, é inerente a elas a expectativa que legislações, impostos e benefícios organizem a sociedade da maneira desejada. Para essa presunção, é substancial que se conheça o funcionamento dos mecanismos de comportamento.

É nesse sentido que as ciências comportamentais podem contribuir com novas perspectivas e ferramentas, ao oferecer evidências da psicologia do comportamento que, por diversas vezes, se distancia do “ator racional” supracitado. Como objetivo central dessa monografia, um novo olhar sobre o agente comportamental é proposto com intuito de aumentar a efetividade das políticas públicas.

No presente trabalho pudemos observar um caso de aplicação de entendimentos provenientes dos estudos comportamentais em uma pesquisa feita em escolas de Chicago, nos EUA. Foram utilizados alguns vieses cognitivos: a importância do contexto, a aversão à perda, o efeito posse, viés do *status quo*, o desconto hiperbólico e relevância dos incentivos não-financeiros. Neste caso, alguns destes postulados da Economia Comportamental foram

evidenciados de maneira significativa, enquanto outros não surtiram o efeito esperado. É importante frisar que o objetivo principal da pesquisa recaí mais sobre o comportamento em resposta a esses incentivos, do que sua aplicabilidade em escolas, de fato.

A interpretação dos resultados teve por propósito criar motivadores para discussões mais adequadas da importância da investigação prévia do comportamento dos indivíduos para, então, a criação e aplicação de políticas públicas. Como exemplo temos a redução da emissão coletiva de carbono, na área da sustentabilidade. Já existem medidas que impõem um custo monetário para essas emissões, com objetivo de diminuí-las. Talvez, podemos levantar a importância de comparação das emissões e certificações de eficiência entre empresas e forte divulgação para estimular a preocupação com a imagem, ao invés de impostos, os quais podem fazer com que se tenha o sentimento de “compra” da possibilidade de emissão.

Outra aplicabilidade, agora na área da saúde, levanta o questionamento da adoção de hábitos não saudáveis pela população quando já é de conhecimento geral que atitudes como cuidado com alimentação e atividade física diminuem drasticamente o risco de doenças. O entendimento do desconto hiperbólico pode contribuir para a compreensão de certas atitudes contrárias a essas práticas por agentes racionais. A importância de entender o impacto da perspectiva pode fazer ser questionada se quem transmite a informação nessa área altera a absorção de quem recebe a mensagem. Para diferentes públicos, diferentes locutores para que se haja uma sensação de vínculo e proximidade.

Outro entendimento que pode ser extraído desses estudos é o de falta de relevância que a poupança tem nas decisões de curto prazo dos agentes. Em contrapartida, com a expectativa de vida aumentando, os investimentos e preocupação com o longo prazo deveria aumentar pelo menos na mesma proporção. Ao passo que nos proporciona ferramentas de entendimento do cenário, estudos comportamentais criam condições para que haja respostas adequadas ao problema. A adoção de opção de poupança automática como padrão em questionários de empresas, ao invés do inverso, com a necessidade de inscrição, é uma adoção que pode ser extraída desses estudos

As aplicações abrangem as mais diversas áreas mas podem, por vezes, esbarrar em desafios encontrados para esta área de estudo. Há barreiras quanto a falta de especialistas no assunto, pela recente aceitação do campo como ciência. Além de ser mandatário um infinito número de pesquisas de campo, as quais são custosas e demandam dedicação exclusiva por parte dos estudiosos. Outro ponto que pode dificultar sua propagação é a subjetividade dos seus estudos, por se tratar de reação do indivíduo e dificuldade de mensuração do impacto, os quais são por vezes indiretos.

Ainda assim, a propagação de questionamentos que englobam a união entre as ciências econômicas e sociais movimentam estudos que passam a enxergar o campo como necessário. Toda estrutura em economia é, afinal, comportamental. A eficiência das intervenções promovidas pelos incentivos se depara com uma complexidade empírica, fazendo com que hajam inúmeras especificidades que não podem ser generalizadas em uma resposta ou grupo de comportamento. A metodologia da Economia Comportamental estará sempre sujeita a dificuldades. No entanto, um grande avanço vem sendo galgado nesse sentido e pelo seu custo-benefício vir sendo confirmado, é esperado que os investimentos se afirmem como crescentes e duradouros. As novas ferramentas de análise servem de aliadas aos agentes, públicos ou não, a aproximarem suas ações das intenções, ao serem atingidos os resultados esperados.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, Sérgio. Economia Comportamental e as contribuições de Richard Thaler – breve resumo, 16/10/2017. Disponível em: < <http://jornal.usp.br/artigos/economia-comportamental-e-as-contribuicoes-de-richard-thaler-breve-resumo/>>. Acesso em: 16 de dez. 2017.
- BENTHAM, Jeremy; STUART MILL, John. **Uma Introdução aos Princípios Da Moral e da Legislação**. Coleção Os Pensadores. São Paulo, Abril Cultural.(primeira edição em 1789), 1979.
- DA COSTA, Fernando Nogueira. Economia comportamental: de volta à filosofia, sociologia e psicologia. 2009.
- DRAKOPOULOS, Stavros A.; KARAYIANNIS, Anastassios D. The historical development of hierarchical behavior in economic thought. **Journal of the History of Economic Thought**, v. 26, n. 3, p. 363-378, 2004.
- DUBNER, Stephen J.; LEVITT, Steven D. **Freakonomics: o lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta**. Elsevier Brasil, 2007.
- GANEM, Angela. O mercado como ordem social em Adam Smith, Walras e Hayek. **Economia e Sociedade**, v. 21, n. 1, p. 143-164, 2012.
- HEILBRONER, Robert. **A história do pensamento econômico**. Nova Cultural, 1996.
- KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. “**Prospect theory: An analysis of decision under risk.**” *Econometrica*, 1979.
- KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. **Journal of Economic perspectives**, v. 5, n. 1, p. 193-206, 1991.
- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Objetiva, 2012.
- LEVITT, S.D.; LIST, J.A.; NECKERMANN, S.; SADOFF, S. “**The behavioralist goes to school: Leveraging behavioral economics to improve educational performance**”. NBER Working Papers 18165, National Bureau of Economic Research, Inc., 2012. Disponível em 27/01/2018, <http://www.nber.org/papers/w18165.pdf>.
- MALTHUS, Thomas Robert. **Princípios de Economia Política e Considerações Sobre sua Aplicação Prática**. São Paulo: Nova Cultural, 1820/1996.
- MENEGUIN, Fernando B.; ÁVILA, Flávia. A economia comportamental aplicada a políticas públicas. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: EconomiaComportamental. org, p. 209-219, 2015.
- NÁPOLES, Pablo Ruiz. Consumption, Economic Theory and American Way of Life. **Voices of Mexico**, Issue 69, p.30-33, outubro – dezembro. 2004.
- SASSATELLI, Roberta. **Consumer culture: History, theory and politics**. Sage, 2007.
- SASSATELLI, Roberta. Economic Theories of Consumption. **Social and Economic Development vol. vii**, 2004.
- BARNARD, C.; SIMON, Herbert A. Administrative behavior. A study of decision-making processes in administrative organization. **New York: Free Press**, 1947.
- SMITH, Adam; STEWART, Dugald. **Teoria dos sentimentos morais, ou, ensaio para uma análise dos princípios pelos quais os homens naturalmente julgam a conduta eo caráter, primeiro de seus próximos, depois de si mesmos, acrescida de uma dissertação sobre a origem das línguas**. Martins Fontes, 1999.
- SOUZA, Celina. Políticas públicas: uma revisão da literatura. 2006.

SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. 2008.

THALER, Richard. **Comportamento Inadequado – A Construção da Economia Comportamental**. 2016.

THALER, R. **Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency**. *Economic Letters*, v. 8 (3), p. 201-207, 1981.

VEBLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. Nova Cultural, 1988.

WINSTON, Robert. **Instinto Humano**. São Paulo: Globo, 2006.

WHYTE, Jamie. **Bad Thoughts: a guide to clear thinking**. Corvo, 2003.